

меѓу преработувачите и производителите, начинот на плаќање на сировината и, секако, пласманот на финалните производи. Значи, во основата на еден успешен синцир на производство се јасно дефинираните правила за чие спроведување гарантира државата преку своите институции. Вториот сегмент за успешно производство е изградба на инфраструктурата на земјоделските површини, системи за наводнување и одводнување, патишта, струја и откупни центри, слично со индустриските зони кои би биле привлечни за претприемачите.

**Сметате ли дека во моментот имаме стихиј-
но, а не организирано и научно базирано
производство, кое би гарантирало подобри
результати?**

Голем број од компаниите соработуваат со научните институции од земјата и странство. Научните сознанија и новите технологии се аплицираат во земјоделството. Главно од своето производство, Македонија ги задоволува своите потреби за градинарски, овощни и дел од сточарските производи, има хиперпродукција на грозде и вино и мал недостиг од житни култури. Одредени земјоделски гранки добиваат карактер на стихијност кога се појави хиперпродукција или штети од елементарни непогоди, но сметам дека со една прецизна регулатива ќе се решат и тие проблеми.

Дали мислите дека владината програма за субвенции дава добри резултати и во кој правец би дала уште подобри резултати?
Не сум целосно запознат со програмата за субвенционирање, бидејќи е обемна и се однесува на голем број земјоделски гранки, но, во секој случај, таа содржи мерки кои се усвоени на предлог на експерти од соодветните области. Од мерките кои ми се познати многу силен ефект, со извонредни резултати дава субвенционирањето на подигнувањето на овощни насади. Субвенционирањето на килограм предадено грозде во винарските визби предизвика паѓање на цената на грозде, бидејќи винарските визби, соочени со преголемата понуда на грозде, ја вметнаа субвенцијата во цената на грозде. Евентуалното усвојување на предлог за субвенционирање на некои механизми за поддршка на промоцијата на извозот на вино би бил полн погодок, бидејќи во својата суштина ќе претставува поттикнување на претприемништвото, ке помогне во градење на препознатливоста на македонското вино и ќе обезбеди долгорочна перспектива за поголем извоз на вино од Македонија.

Вие сте експерт за винарство и лозарство. Виното во последните години е една од поуспешните приказни што се однесува до извозот, брендирањето и пробивот на нови пазари. Како вие ги оценувате перспективите на македонското винопроизводство и каде ги поцирате критичните точки?

Лозаро-винарското производство е атрактивно за голем број бизнисмени кои вложија огромни средства во развојот на оваа земјоделска гранка. Денес имаме повеќе од 80 винарски визби, модерно опремени,

ЛОВРЕ РИСТЕВСКИ

МЕНАЏЕР НА СИНЦИР НА ВРЕДНОСТ ЗА СВЕЖО ОВОШЈЕ И ЗЕЛЕНЧУК
И ПРИСТАП ДО ФИНАНСИ

МАКЕДОНСКОТО ГРОЗЈЕ ЈА ПОДОБРИ КОНКУРЕНТНОСТА

Македонските производители, трговците, како и извозниците на трпезното грозде мораат повеќе да инвестираат во подобрување на техниките за берба на гроздето, чувањето во соодветни падилници, начинот на пакување, како и транспортот до странските пазари. Ова инвестирање значи додавање на вредност на нашето грозде, а со тоа и зголемување на конкурентноста на регионалните и светските пазари. АгБиз програмата на УСАИД во изминатите три години организираше неколку студиски патувања во Калифорнија и Јужна Африка, како водечки извозници на трпезното грозде во светот, каде што македонските компаниипроизводители на трпезното грозде се запознаа со најновите трендови во процесот на производство и трговија со трпезното грозде. Особено сме задоволни заради фактот што неколку фирми кои беа на овие патувања почнаа да ги применуваат препораките и практиките кои ги видоа кај своите колеги во преокеанските земји. Денеска, како резултат на применетите практики пред, за време и по берба, овие фирмии успешно го пласираат гроздето во Полска, Русија, како и во бившите југословенски републики.



Во организација на АгБиз, програмата на УСАИД за поддршка на развојот на земјоделството во Македонија, професорот Башков и претставник на АгБиз летово учествуваа на интензивен курс за послебербени технологии на Универзитетот Дејвис во Калифорнија, еден од најзначајните универзитети за развој на земјоделството. Овој курс дава преглед на најmodерните технологии за берба, пакување и ладно складирање на земјоделски производи. Целта на посетата беше да се стекне дополнително знаење за најновите достигнувања во послебербените технологии, кои преку изготвување извештаи, тренинзи и презентации ќе се пренесат до нашите производители. Имаа можност да ги посетат најголемите земјоделски производители, центри за пакување и складирање, падилници и маркети во Калифорнија, со што се доби целосна слика за синцирот на производство на свежо овощје и зеленчук во САД, како најмокрен производител во светот кој покрива 18% од светскиот пазар со земјоделски производи.

препознатливи по својот карактеристичен имиџ и квалитет на вината. Овој сектор е најмногу засегнат од светската економска криза, која резултира со значајно намалување на потрошувачката на вино и во развиените земји. Значајно влијание врз пласманот на нашите вина има појавата на вино од третиот свет, пред сè од Чиле. Со својот врвен квалитет, ниска цена и огромен квантитет овие вина ја срушуваат светската берза на вино со последици кои ќе се чувствуваат во наредните децении. Тешко е да се предложат мерки кои ќе бидат позитивни за сите производители, па во средувањето и прилагодувањето кон новата ситуација сигурно ќе мора да се ископачат дел од насадите. Веројатно тргнуваме од почеток. За да има успех, потребна е изработка на стратегија која ќе биде пренесена во законите и правилниците за вино. Европското законодавство, иако е обемно, всушност, на многу едноставен начин го регулира и поттикнува производството на квалитетни вина. За да се подигне насад на одредена локација, бизнисмените

се обратаат до државните институции, кои го разгледуваат нивното барање во однос на сортиментот, технологијата и пласманот. Лозарите треба да покажат договор со винарските визби во кои ќе го пласираат гроздето. Приносот на грозде и вино е ограничен на единица површина, 10 тони грозде или шест тони вино на хектар. Остатокот од грозде се остава во насадот, не се бере или се бере и се дестилира. По првото преточување на виното во ноември, земјоделскиот инспектор врши увид на количините произведено вино, прави записник, зема мостри од виното кои ги испраќа до надлежните лаборатории за хемиска анализа и дегустациска оценка на вината од таа реколта. Министерството за земјоделство, врз основа на документите од лабораторијата и дегустациската комисија, дава решение за промет на виното во кое прецизно стои дали тоа вино ги задоволува законските критериуми означените на етикетата. На овој начин државата овозможува да се произведе квалитетно вино. Дали ќе се продаде е проблем на визбата, бидејќи виното е бизнис како и секој друг бизнис, и подлежи на пазарни законитости. Едно

е сигурно, за вино со супериорен квалитет секогаш ќе се најде пласман.

Кои се перспективите и шансите на Македонија во делот на трпезното грозде, кое, се чини, е запоставено?

Насадот со трпезното грозде е скапа инвестиција, чија вредност во четвртата година кога се очекува полна родност може да достигне повеќе од 20 илјади евра на хектар. Подигнување на поголеми површини има логика единствено ако добро е испитан пазарот и обезбеден пласман на гроздето. Во овој момент, со помал ризик е подигање мали насади до 2 ха, со сорти кои зреат порано од "афус али", од средината на јули до 1 септември. Гроздето треба да биде произведено со супериорен квалитет, спакувано во луксузна амбалажа. Генерално, не сме смениле ништо во технологијата на трпезното грозде веќе 15-20 години, а за тоа време земји кои никогаш не произведувале грозде станаа традиционални производители и главни играчи на меѓународниот пазар. Промените се случуваат со неверојатна брзина, па затоа е најдобро производството да биде ориентирано кон домашниот и регионалниот пазар.

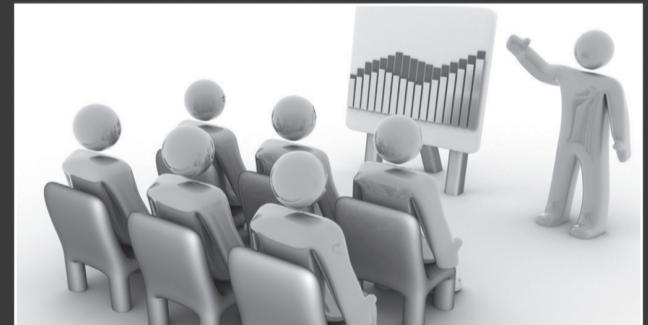
НАСКОРО СПЕЦИЈАЛЕН ПРИЛОГ ИВЕНТ ИНДУСТРИЈА

ЗА ПРВ ПАТ ВО МАКЕДОНИЈА,
СПЕЦИЈАЛЕН ДОДАТОК ИВЕНТ ИНДУСТРИЈА

- ▶ КОНГРЕСЕН ИЛИ КОНФЕРЕНЦИСКИ ТУРИЗМ – КОИ И КАКО ВО МАКЕДОНИЈА ОРГАНИЗИРА КОНФЕРЕНЦИИ И КОНГРЕСИ?
- ▶ КОИ СЕ НАЈАТРАКТИВНИТЕ ДРЖАВИ ЗА ВАКОВ ТИП НА НАСТАНИ?
- ▶ КОЛКУ Е РАЗВИЕН КОНГРЕСНИИ ТУРИЗМ ВО РЕГИОНОТ И ВО СВЕТСКИ РАМКИ?
- ▶ ПОНУДИ НА НАЈДОБРИ КОНГРЕСНИ САЛИ И НАЈКВАЛИТЕТНА ТЕХНИЧКА ПОДРШКА

ДОБИЈТЕ СЕОПФАТЕН ПРИКАЗ НА СИТЕ СУБЈЕКТИ ИНВОЛВИРАНИ ВО ИНДУСТРИЈАТА ЗА ОРГАНИЗИРАЊЕ КОНГРЕСИ, КОНФЕРЕНЦИИ, ПРОМОЦИИ.

business magazine
KAPITAL.



ЗА СИТЕ ИНФОРМАЦИИ ЈАВЕТЕ СЕ НА:
ТЕЛ. 2551 441 ЛОК 102
ЛИЦЕ ЗА КОНТАКТ: ЈАСМИНА САВОВСКА ТРОШАНОВСКИ
ИЛИ ИСПРАТЕТЕ Е-MAIL НА: prilazi@kapital.com.mk

KAPITAL MEDIA GROUP DOO
П-ФАХ 503 1000 СКОПЈЕ
ТЕЛ. 2551 441; ФАКС. 2581 440